

三十三フィナンシャルグループ インフォメーションミーティング

2023年6月13日



三十三銀行

三十三フィナンシャルグループ

目 次

I 2023年3月期決算の状況について

	ページ
2023年3月期決算サマリー	… 2
貸出金・預金等	… 3
有価証券	… 4
非金利収益	… 5
経費・信用コスト・金融再生法開示債権	… 6
自己資本比率・ROE・配当政策	… 7
2024年3月期業績予想	… 8

II 第2次中期経営計画の進捗について

	ページ
33FGのビジネスモデル	… 10
第2次中期経営計画の概要	… 11
リレーション&ソリューションの深化	… 12
経営の効率化・最適化	… 14
強固な経営基盤の確立	… 15
合併シナジー	… 17
計数計画	… 18

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。これらの記述はリスクと不確実性を内包しており、将来の業績を保証するものではありません。将来の業績は経営環境に関する前提条件変化等に伴い目標対比変化することにご留意下さい。本資料は、当社に関する理解を深めていただくための資料であり、投資勧誘を目的としたものではありません。

【本件に関する照会先】

三十三フィナンシャルグループ 経営企画部 石原

TEL 059-354-7187 FAX 059-355-8225

E-mail koho@33bank.co.jp

I 2023年3月期決算の状況について

本資料における三十三銀行の計数につきましては、各項目の適正な期間比較を行う観点から、以下のルールに則り算出した計数を記載しております。

●21/3期、21/3末の計数

旧三重銀行及び旧第三銀行の計数を単純合算

●22/3期の計数

2021年5月以降の三十三銀行の計数と、2021年4月の旧三重銀行及び旧第三銀行の計数を単純合算

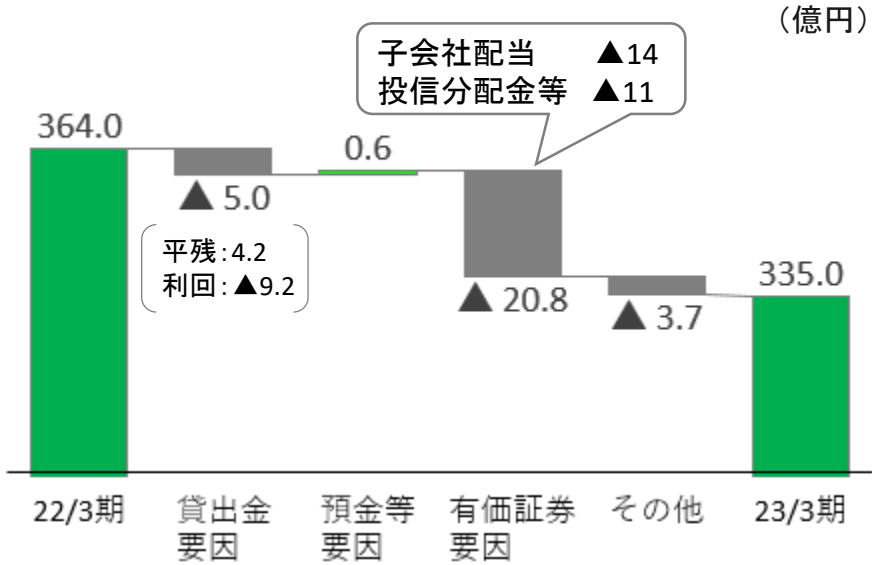
2023年3月期決算サマリー

- 資金利益は減少したものの、非金利収益の増加、経費の減少によりコア業務純益は増益。
- 当期純利益は合併に伴う税効果会計基準の統一による調整が剥落したことから減益。

■三十三銀行

	(億円)		
	23/3期	前期比	中計比
コア業務粗利益	460	▲ 16	15
資金利益	335	▲ 28	▲ 2
うち貸出金利息	274	▲ 5	▲ 4
うち預金等利息	▲ 3	△ 0	△ 0
うち有価証券利息配当金	57	▲ 20	1
非金利収益	125	12	17
経費	▲ 358	△ 51	△ 28
(うち合併・システム統合費用)	▲ 24	△ 22	△ 0
コア業務純益	101	34	43
(合併・システム統合費用除き)	126	11	42
有価証券関係損益	1	▲ 21	▲ 3
国債等債券損益	▲ 7	▲ 11	▲ 8
株式等関係損益	8	▲ 9	4
信用コスト	▲ 14	▲ 0	△ 4
経常利益	89	14	45
特別損益	▲ 7	△ 5	▲ 7
税引前当期純利益	81	20	38
当期純利益	60	▲ 11	29

■資金利益の増減



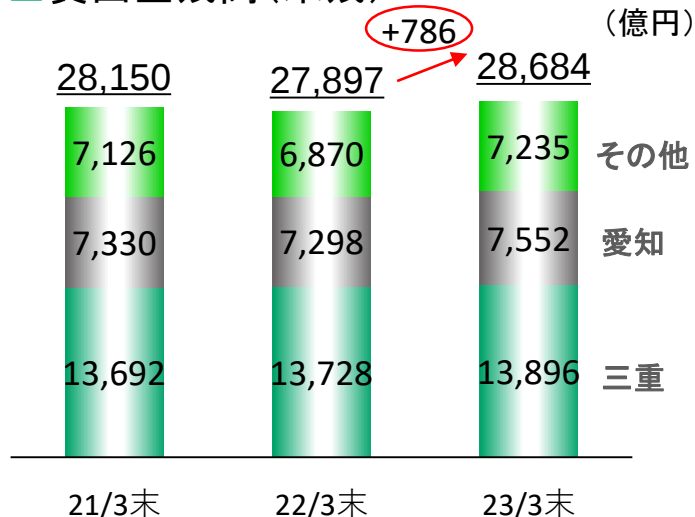
■FG連結

	(億円)		
	23/3期	前期比	中計比
経常利益	87	38	39
親会社株主に帰属する当期純利益	63	14	32

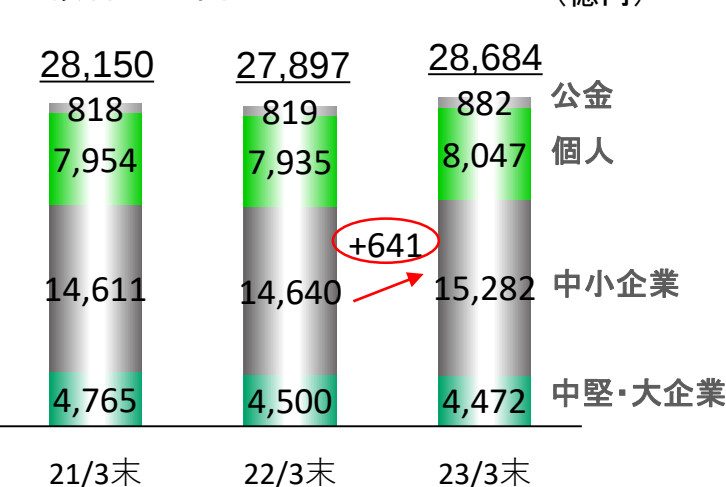
貸出金・預金等

- 貸出金は中小企業向けに大きく増加。利回りは低下しているものの、東海地区地銀の平均を上回って推移。
- 預金等は地元(三重・愛知)で増加。

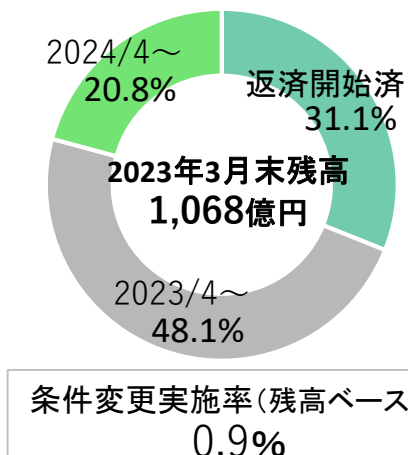
貸出金残高(末残)



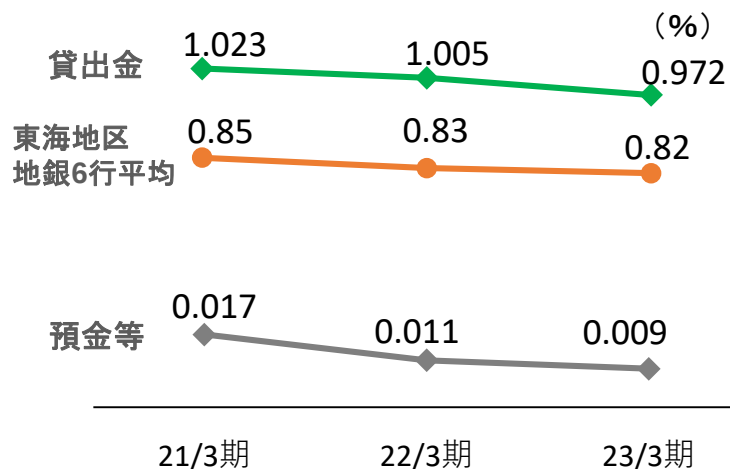
顧客別残高(末残)



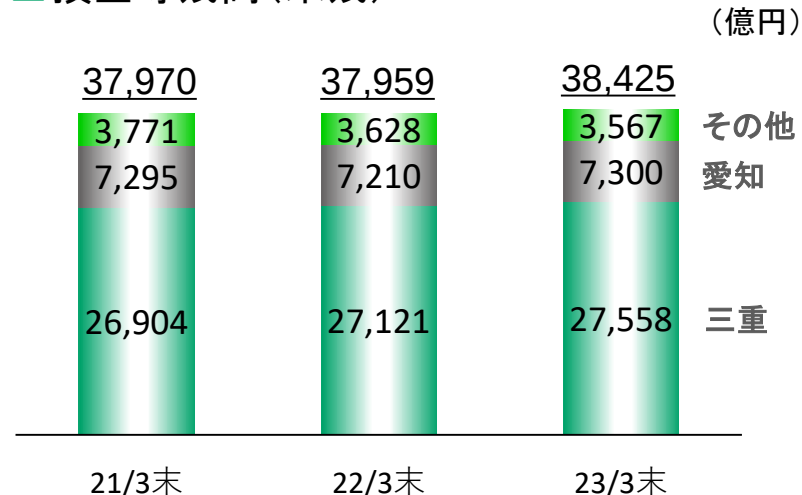
ゼロゼロ融資の状況



利回り推移



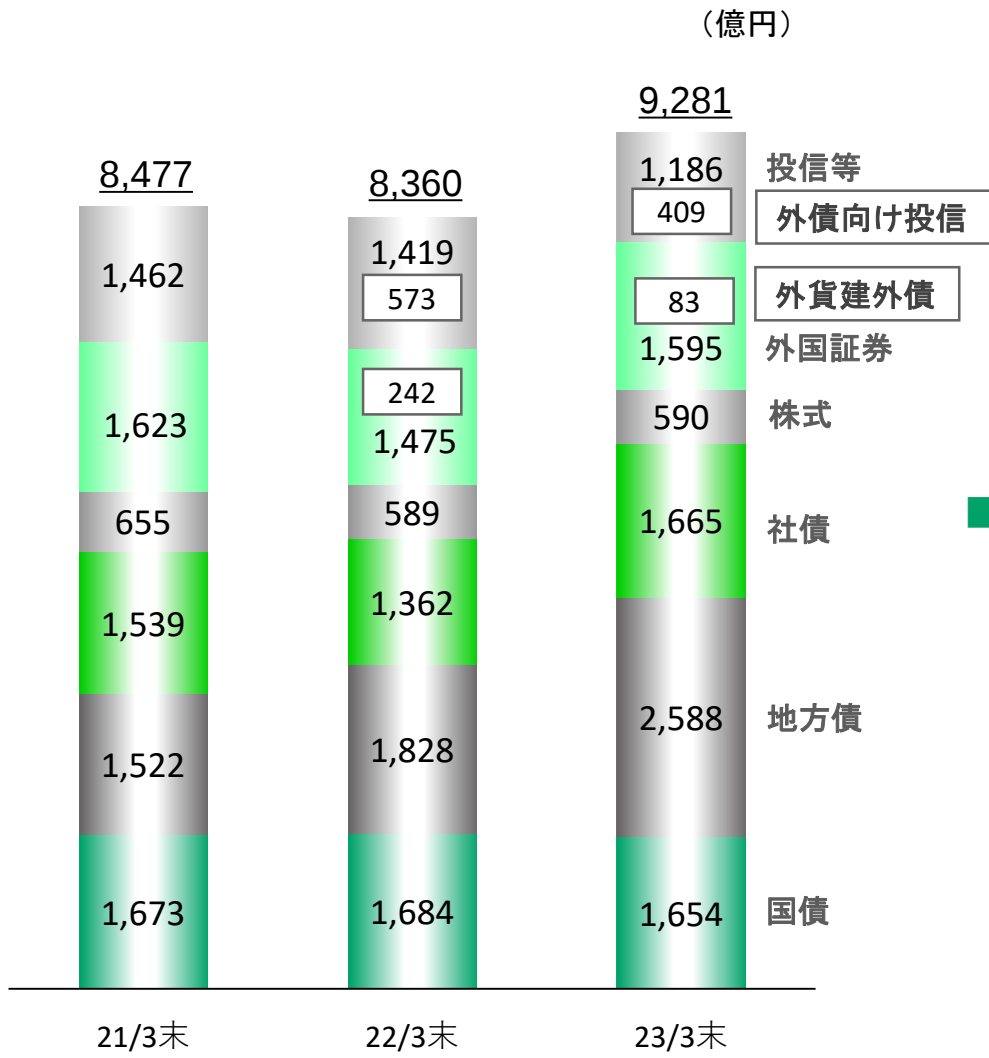
預金等残高(末残)



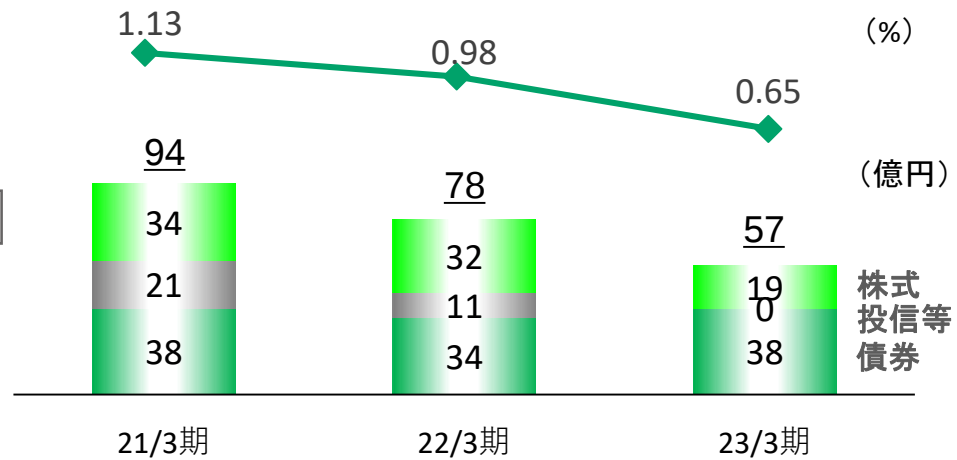
有価証券

- 地方債、社債を中心に残高は増加。今期(24/3期)は国内債券の中期ゾーンを中心に投資を実施予定。
- 利回りは子会社配当の減少や投信の解約等により低下。国内外の金利上昇により評価損益も減少。

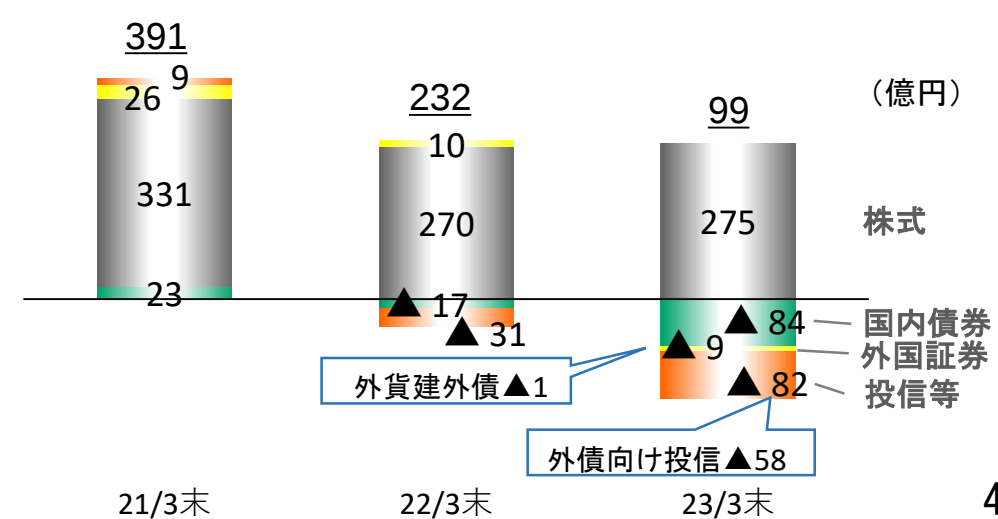
■ 有価証券残高



■ 有価証券利息配当金・利回り



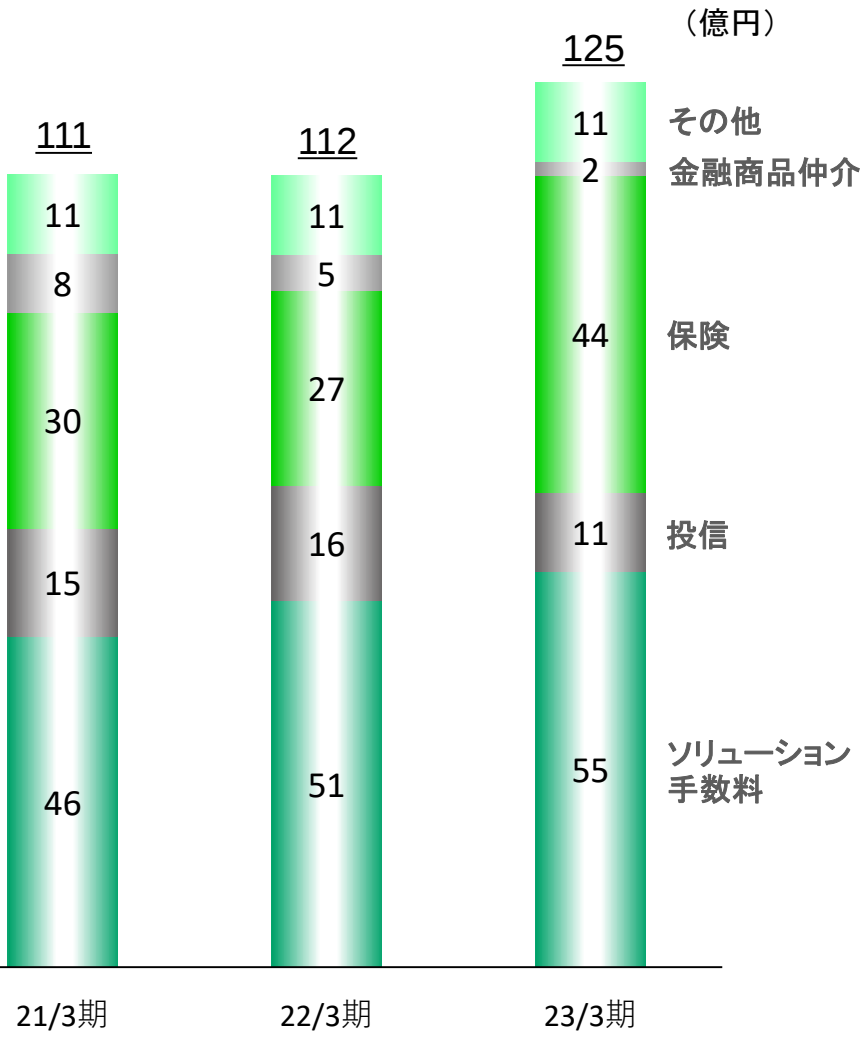
■ 評価損益



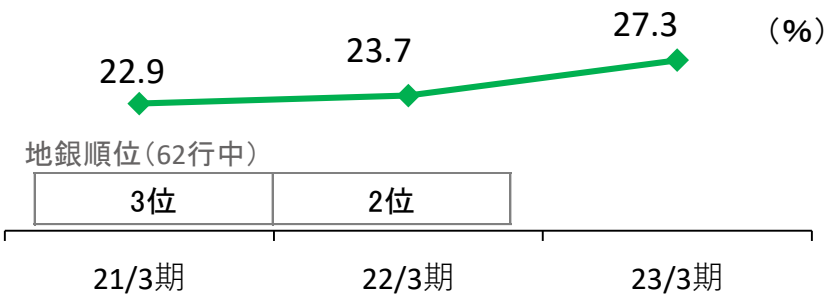
非金利収益

- 非金利収益は法人向けソリューション手数料や保険販売手数料を主因に増加。
- ソリューション手数料は旧両行のノウハウ共有、本部支援体制の強化等により増加。

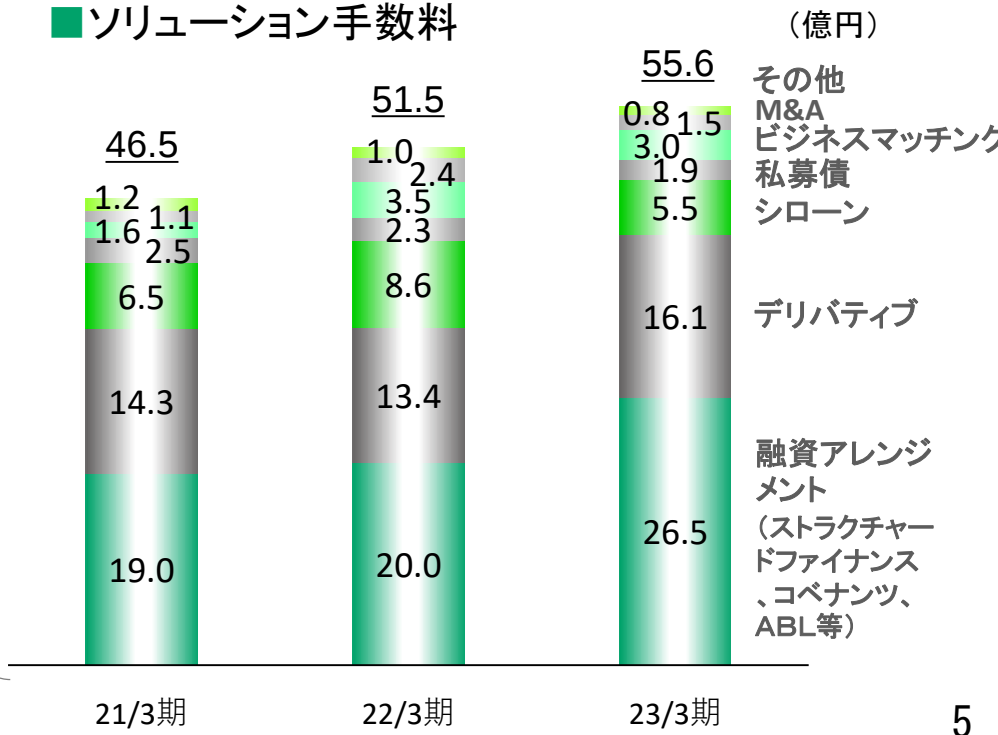
■ 非金利収益（コア業務粗利益－資金利益）



■ 非金利収益比率（非金利収益/コア業務粗利益）



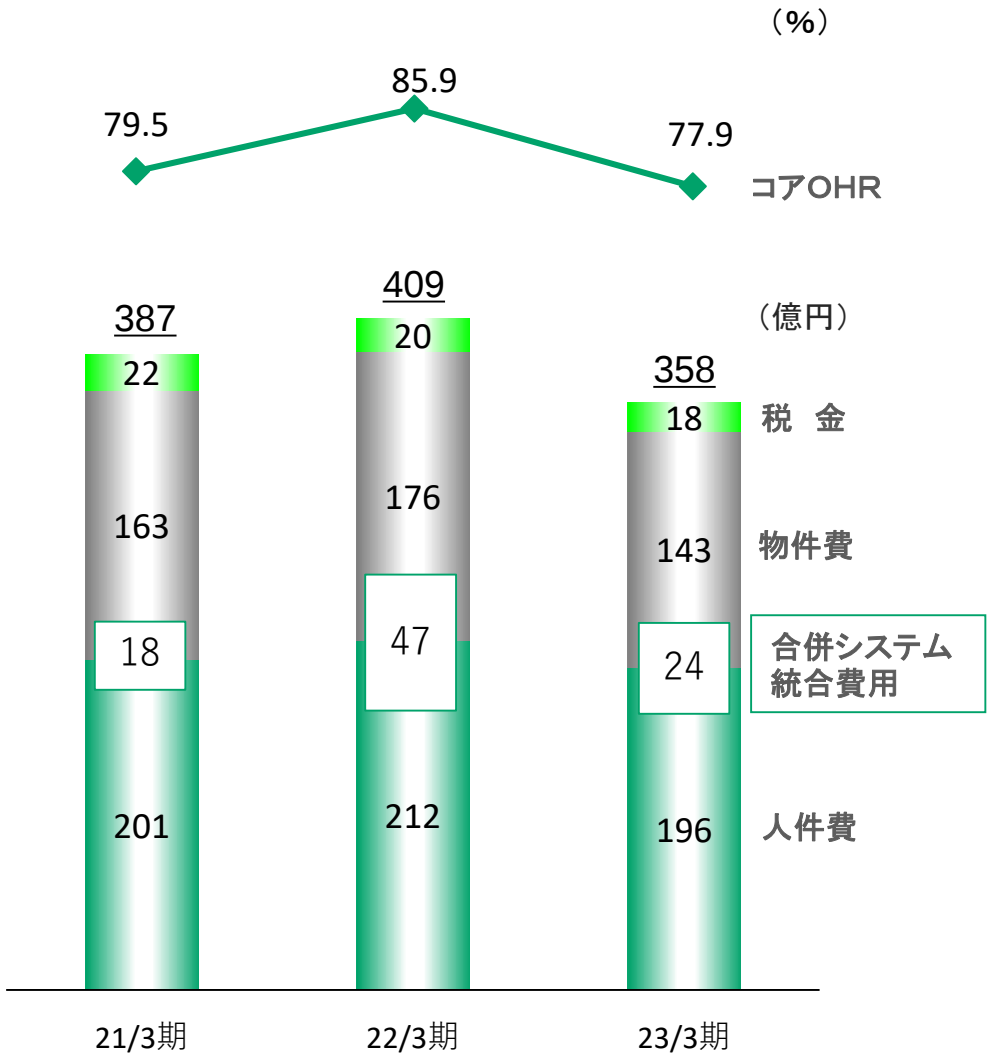
■ ソリューション手数料



経費・信用コスト・金融再生法開示債権

- 経費は合併・システム統合費用の減少、コストシナジーの発現により減少。
- 信用コストは前期並みで推移。

経費

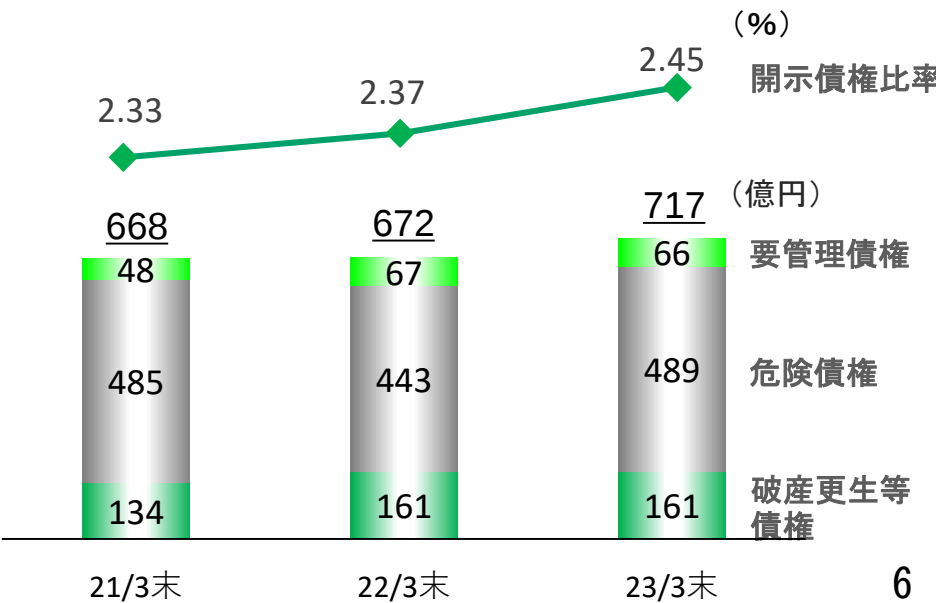


信用コスト

(億円)

	21/3期	22/3期	23/3期	前期比
信用コスト	108	14	14	0
一般貸倒引当金繰入	35	△1	△0	1
個別貸倒引当金繰入	71	18	12	△5
譲渡損等	2	△1	3	4

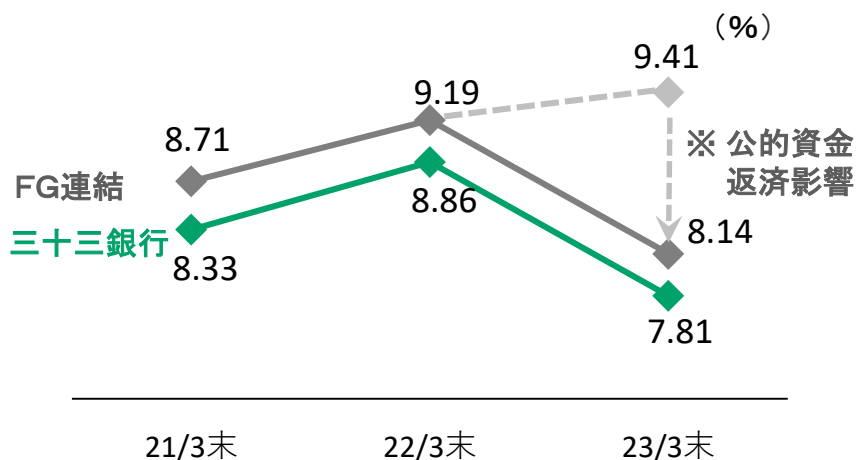
金融再生法開示債権



自己資本比率・ROE・配当政策

- 公的資金300億円を完済したことにより、自己資本比率は低下。
- 合併シナジーの最大化、中計施策の着実な実行により収益力を向上させ、ROE、PBRの改善を図る。
- 配当は年間72円の安定配当を実施。

■ 自己資本比率

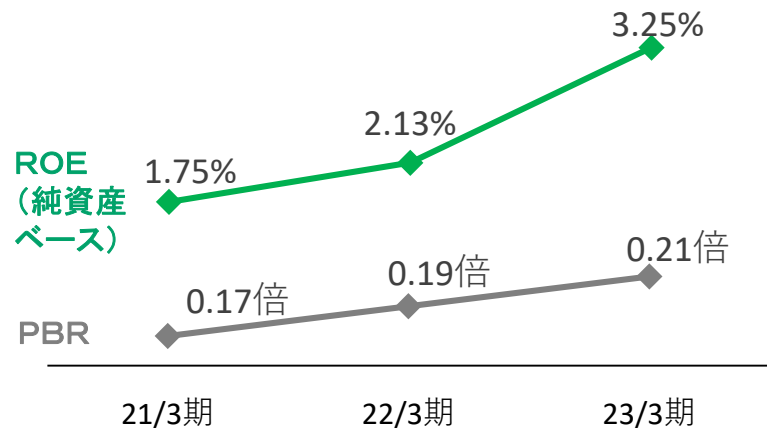


		(億円)		
		22/3末	23/3末	前年比
FG連結	自己資本の額	2,163	1,931	△ 232
	リスクアセット	23,523	23,712	189
	自己資本比率	9.19%	8.14%	△ 1.05%
三十三銀行	自己資本比率	8.86%	7.81%	△ 1.05%

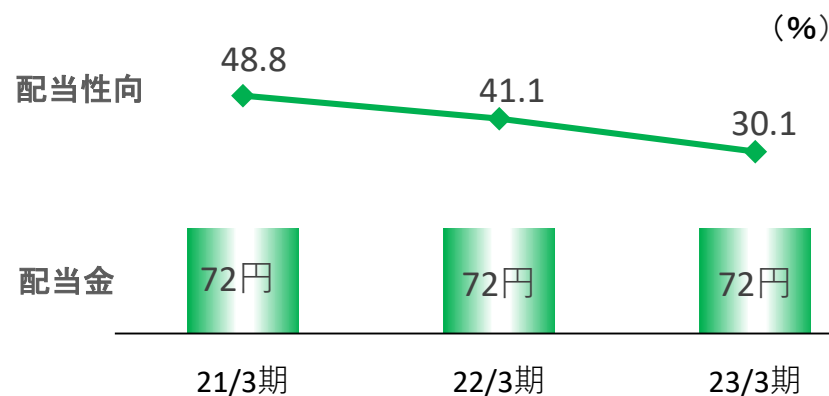
▼ バゼルⅢ最終化の影響 (22/9末基準での試算)

		適用初年度	完全適用
三十三銀行	自己資本比率	+0.3%	▲ 0.0%

■ ROE・PBR



■ 配当性向・配当金 (FG)



2024年3月期業績予想

- 非金利収益の減少を主因にコア業務純益は減益計画。
- 配当は年間72円の安定配当を予定。

■三十三銀行

	(億円)		
	24/3期 業績予想	前期比	中計比
コア業務粗利益	455	▲ 5	▲ 10
資金利益	342	7	▲ 5
うち貸金利息	272	▲ 1	▲ 3
うち預金等利息	▲ 3	▲ 0	△ 0
うち有価証券利息配当金	68	10	▲ 1
非金利収益	113	▲ 12	▲ 4
経費	▲ 363	▲ 4	△ 2
(うち合併・システム統合費用)	▲ 22	△ 2	▲ 1
コア業務純益	92	▲ 9	▲ 8
(合併・システム統合費用除き)	114	▲ 12	▲ 6
有価証券関係損益	6	4	1
国債等債券損益	0	7	▲ 1
株式等関係損益	6	▲ 2	2
信用コスト	▲ 15	▲ 0	△ 4
経常利益	80	▲ 9	▲ 4
特別損益	6	14	0
当期純利益	61	0	▲ 7

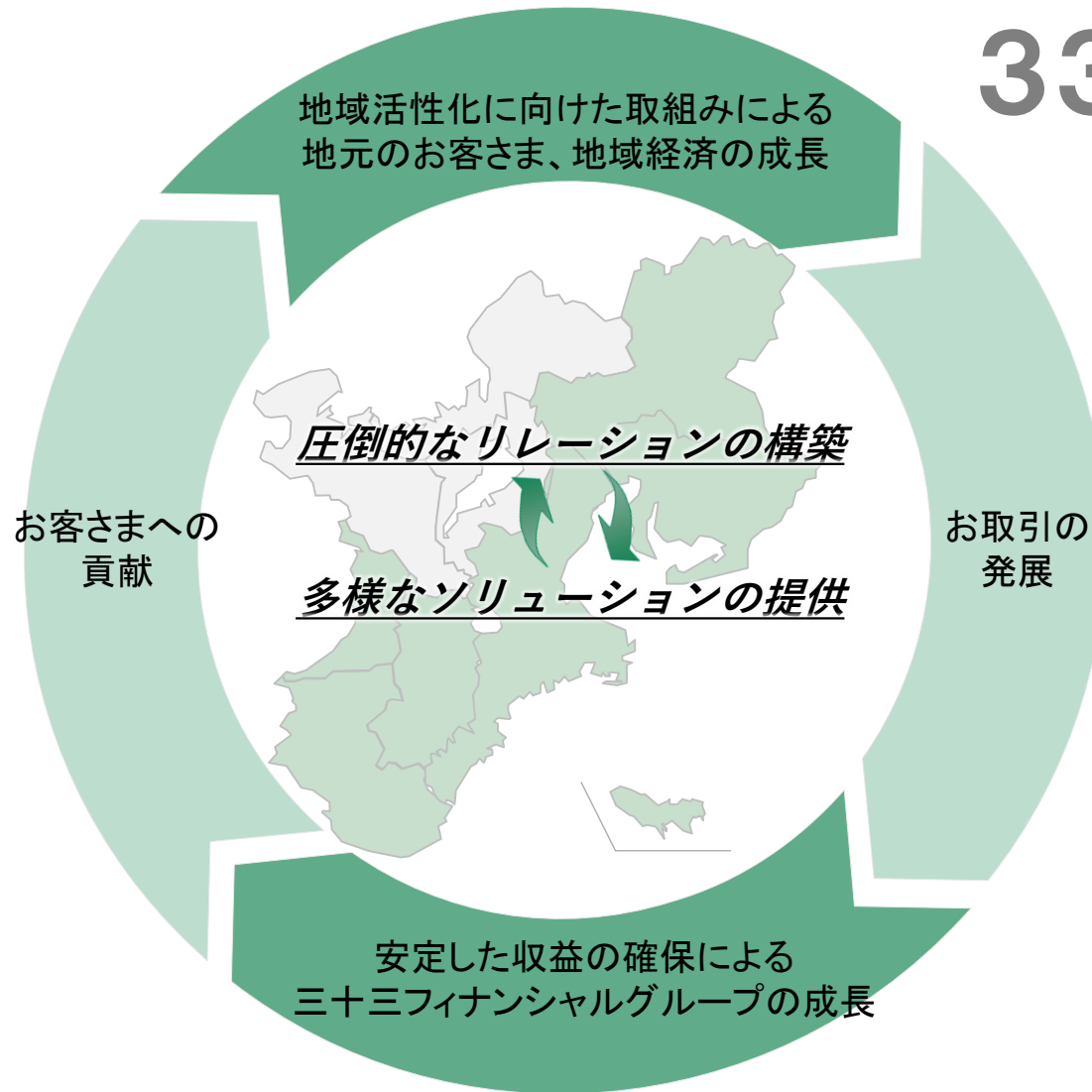
■FG連結

	(億円)		
	24/3期 業績予想	前期比	中計比
経常利益	73	▲ 14	▲ 0
親会社株主に帰属する 当期純利益	53	▲ 10	1

■配当

2024/3期 予想	年間	中間	期末
配当金	72円	36円	36円
配当性向	35.3%		

Ⅱ 第2次中期経営計画の進捗について



33FGビジネスモデル

リレーシヨン
&
ソリューション

第2次中期経営計画（2021.4～2024.3）の概要

外部環境

- 少子高齢化等、社会の構造的な変化
- 低金利環境の長期化
- FinTech・デジタル技術の進展

- 新型コロナウイルス感染症の流行に伴う社会・経済環境の変化
- 気候変動への対応
- 規制緩和

ビジョン

質の高い地域ナンバー1金融グループ

位置づけ

完全融合



本格的な成果実現

質の高い地域ナンバー1金融グループを目指し、合併により両行の強みを完全融合させ、本格的な成果の実現を通じて更なる成長に向けた取組みを強化する期間

基本方針

リレーション&ソリューションの深化
（金融仲介機能の強化）

経営の効率化・最適化

強固な経営基盤の確立

合併シナジーの最大化

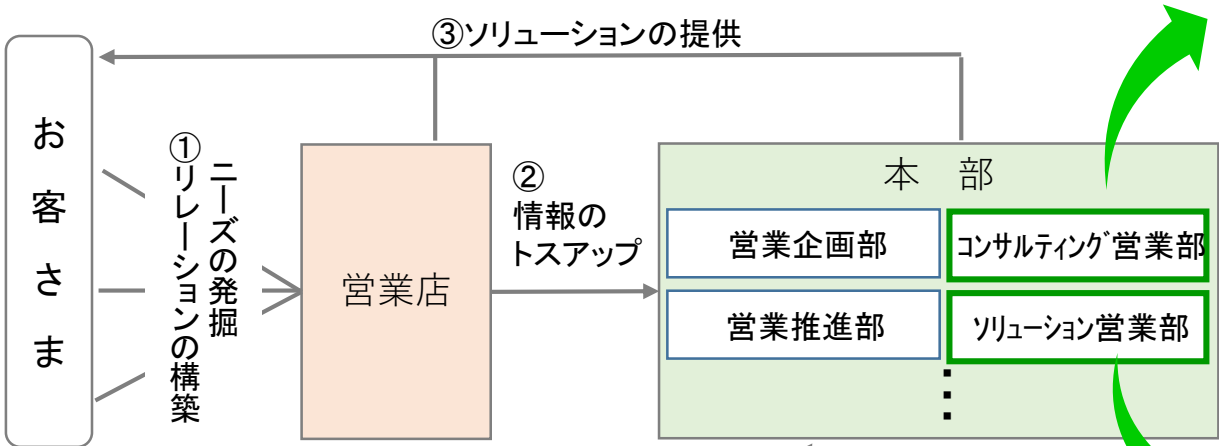
持続可能な地域社会の実現に向けたグループ総合力の発揮

- 合併シナジーを最大限発揮し、ビジネスモデルの深化、店舗ネットワークの最適化やDXの推進による経営の効率化・最適化に取り組むとともに、三十三銀行の土台となる人材の育成、組織の融和等を推進し、強固な経営基盤の確立を図っていきます。
- グループのSDGs宣言に基づく諸施策の実施やニューノーマルを見据えた地域経済活性化に資する取組みなどを推進することにより、地域の持続可能性（Sustainability）の向上に積極的な役割を果たしていきます。

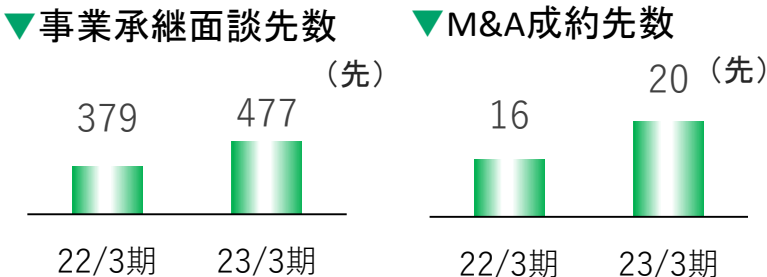
リレーション&ソリューションの深化（法人戦略）

➤ ニーズが高まっている分野の人材強化によるノウハウ蓄積、ソリューションメニューの拡充により、非金利収益を更に増強。

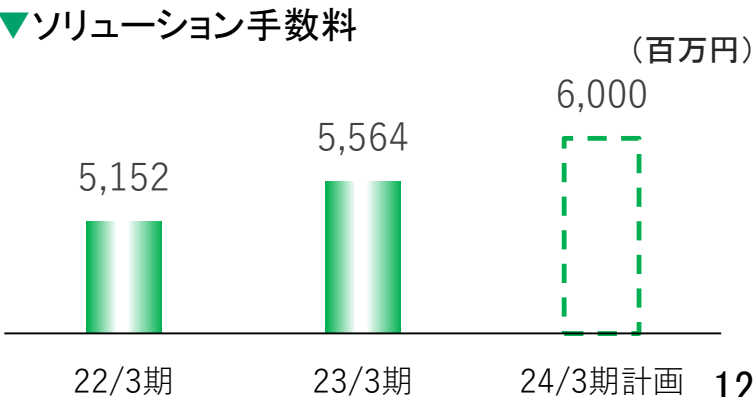
ソリューション提供体制



・事業承継、M&Aの専門部署
（18名中6名がトレーニー経験者）



・プロジェクトファイナンス、LBO・MBO、ファンドビジネス、
国際ビジネス等、ソリューション専門部署
（29名中15名がトレーニー経験者）



専門人材の育成

・メガバンク、M&A専門コンサル会社等へトレーニーを派遣し、ノウハウを蓄積（現在13名を派遣中）
【年間10名程度を常時派遣】

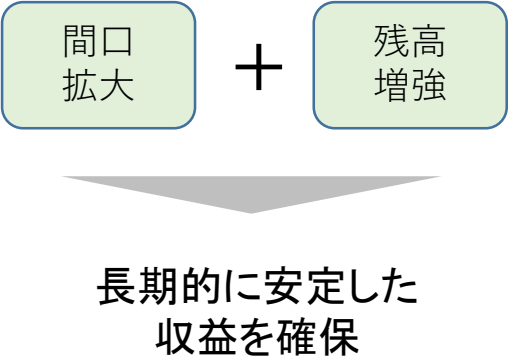
〈トレーニー業務内容〉

事業承継、M&A、ファンドビジネス、
ストラクチャードファイナンス、IT・DX、経済調査 等

リレーション&ソリューションの深化（個人戦略）

- 間口拡大、預かり資産残高増強を徹底し、長期的に安定した収益を確保する方針に変更。
- 住宅ローンは減少傾向にあったが、各種施策により反転。

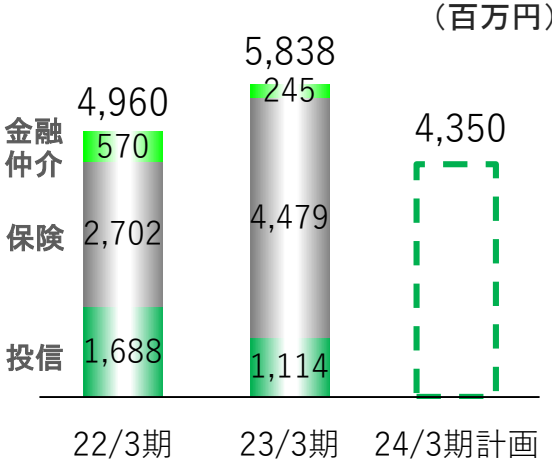
運用ビジネス戦略



▼運用ビジネス推進項目

			23/3期実績	24/3期計画
投信	NISA口座数	(口座)	26,601	32,500
	投信積立(月額)	(百万円)	310	500
	投信残高	(億円)	997	1,150
保険	相続贈与案件比率	(%)	11.5	20.0
	平準払い保険	(件)	3,588	6,000

運用ビジネス手数料



住宅ローン戦略

・減少傾向にあった住宅ローンをテコ入れ

<体制>

- ・大阪ローンプラザ開設
- ・拠点移転
(徳重LPを名東LPへ移転し、営業範囲を拡大)
- ・土日営業拠点の拡大
(桑名LP、津LP、松阪LP)

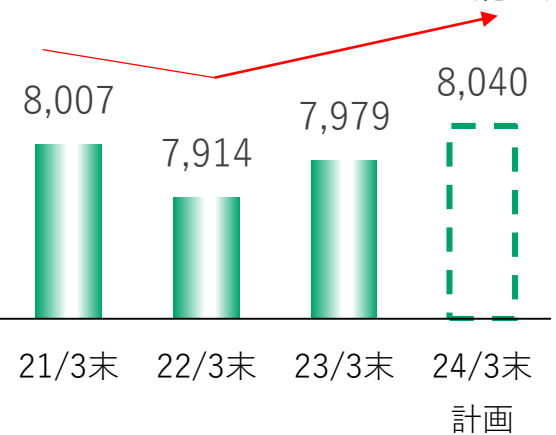
<営業>

- ・ローンプラザの営業人員増強
(22/10月に6名増員)

<商品・サービス>

- ・新商品(住宅ローンプラス)の導入
- ・WEB事前審査申込の開始
- ・団信WEB申込の開始

【住宅ローン残高】



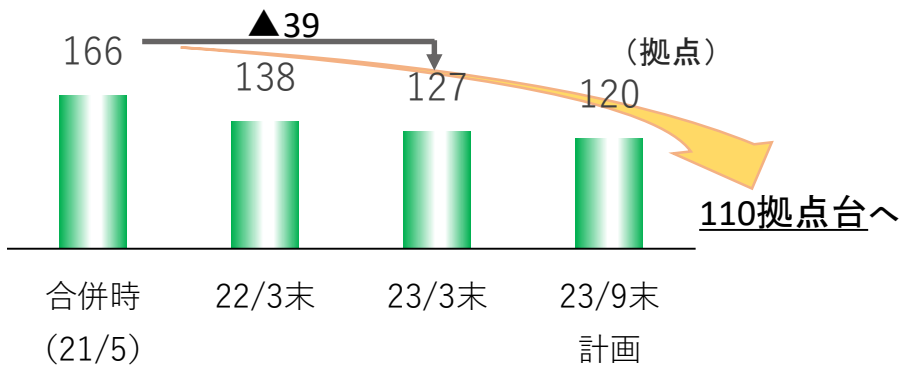
経営の効率化・最適化

- 合併後、39拠点の店舗統合を実施。更に統合を進め、最終110拠点台まで減少計画。
- 本部、営業店の統合・最適化により、人員を創出し、再配置を実施。

店舗効率化・最適化

▼店舗統合の実施

・合併後、約2年間で39拠点の店舗統合を実施



▼コラボレーション店舗の開設 (2022年10月)

・店舗統合に伴う新築移転の際、隣接している学習塾が新店舗内に入居

▼隔日営業の開始 (2022年7月～)

・1日おきに交互に営業。職員も交互に出勤

▼移動店舗車の導入 (2023年9月頃)

・店舗統合(移転)による店舗跡地などを中心に各地を巡回し、銀行窓口およびATMサービスを提供

▼ATMの削減

・合併時576台あったATMを23/3末には481台まで削減

人材の最適配置 (2021.4～2023.3)

<創出>		<再配置>	
営業店	219名 (190名)	自然減	367名 (410名)
本部	233名 (300名)	再配置	85名 (80名)
合計	452名 (490名)	合計	452名 (490名)

本部 60名
出向 25名

()内は中計3年間の計画値

業務の合理化・効率化、DX推進

行内業務

・・・諸会議のペーパーレス化、専門チーム設置によるRPAの推進 等

営業業務

・・・Web伝票作成サービスの開始、電子契約サービスの導入 等

DX推進

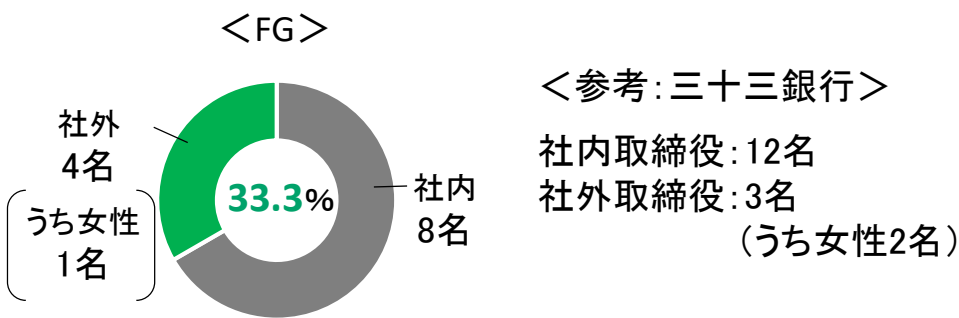
・・・頭取直轄の「DX推進プロジェクトチーム」を設置
→DXによる収益の増強とコスト削減を推進

強固な経営基盤の確立

- 社外取締役比率は33.3%。豊富な知見を持ったメンバーで構成。
- 2022年8月には約2年前倒しで公的資金300億円を全額返済。

取締役会の構成（株主総会后）

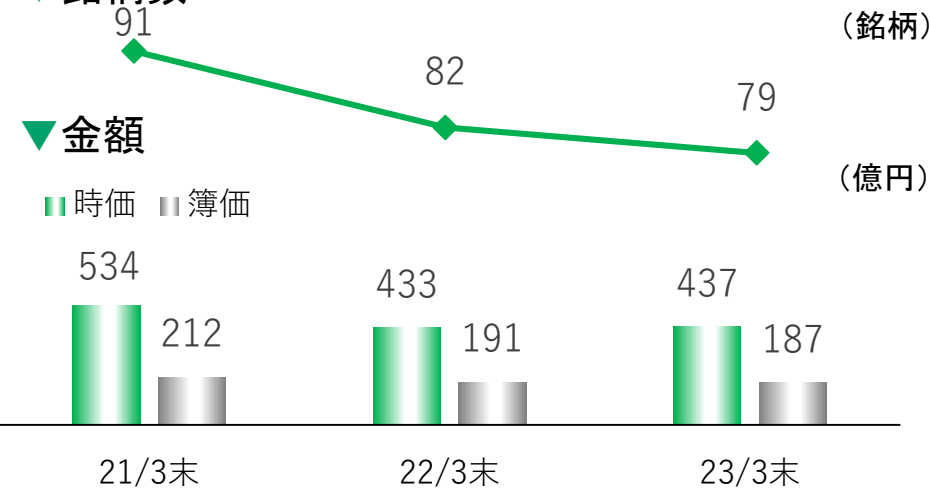
▼社外取締役比率



政策保有（上場）株式

▼銘柄数

▼金額



公的資金の返済

- ・2022年8月、公的資金300億円を約2年前倒しで全額返済

真のスタートライン

▼自己株式の取得および消却の内容

(1)取得および消却した株式の種類	第一種優先株式
(2)取得および消却した株式の総数	4,200,000株
(3)1株当たりの取得価額	5,000円を0.7で除した額に 30.420円を加算した額
(4)株式の取得価額の総額	30,127,764,000円
(5)取得先	株式会社整理回収機構

強固な経営基盤の確立（人的資本）

➤ 社会・経済環境の変化や多様化、高度化、複雑化するお客さまのニーズに的確に応えるとともに、当社グループの将来の成長を牽引していく人材を育成。

人材育成

- ▼専門スキルを有する人材の育成
 - ・メガバンクやシンクタンクなどへの外部トレーニーおよび外部研修への参加
 - ・ハウスメーカーや情報・通信システム会社等への短期出向
- ▼個人の能力を高めるための学習支援
 - ・研修の開催、幅広いコンテンツを有するe-learningの開講

【KPI】	目標値 (2026年度まで)	実績	
		2021年度	2022年度
外部での研修参加者数	累計 400名以上	60名	累計 135名
自主的な研修等受講者数	400%以上 (約10,000名)	187% (4,685名)	304% (7,351名)

社内環境整備

- ▼生産性向上への取組み
 - ・年次有給休暇取得の計画的取得
 - ・時間外労働の削減キャンペーン実施
- ▼多様な働き方の浸透
 - ・女性の活躍支援
 - ・研修を通じたキャリアイメージの醸成
- ▼成長意欲・支援への取組み
 - ・全部店内での1on1ミーティングの実施

従業員エンゲージメントの向上

【KPI】	目標値 (2026年度まで)	実績	
		2021年度	2022年度
年次有給休暇取得日数	16日以上/人	15.4日/人	15.7日/人
女性管理職比率	17%以上	15.0%	16.0%
人事面談実施人数	累計 1,200名以上	246名	累計 444名
エンゲージメント	7点以上維持	7.2点	7.4点

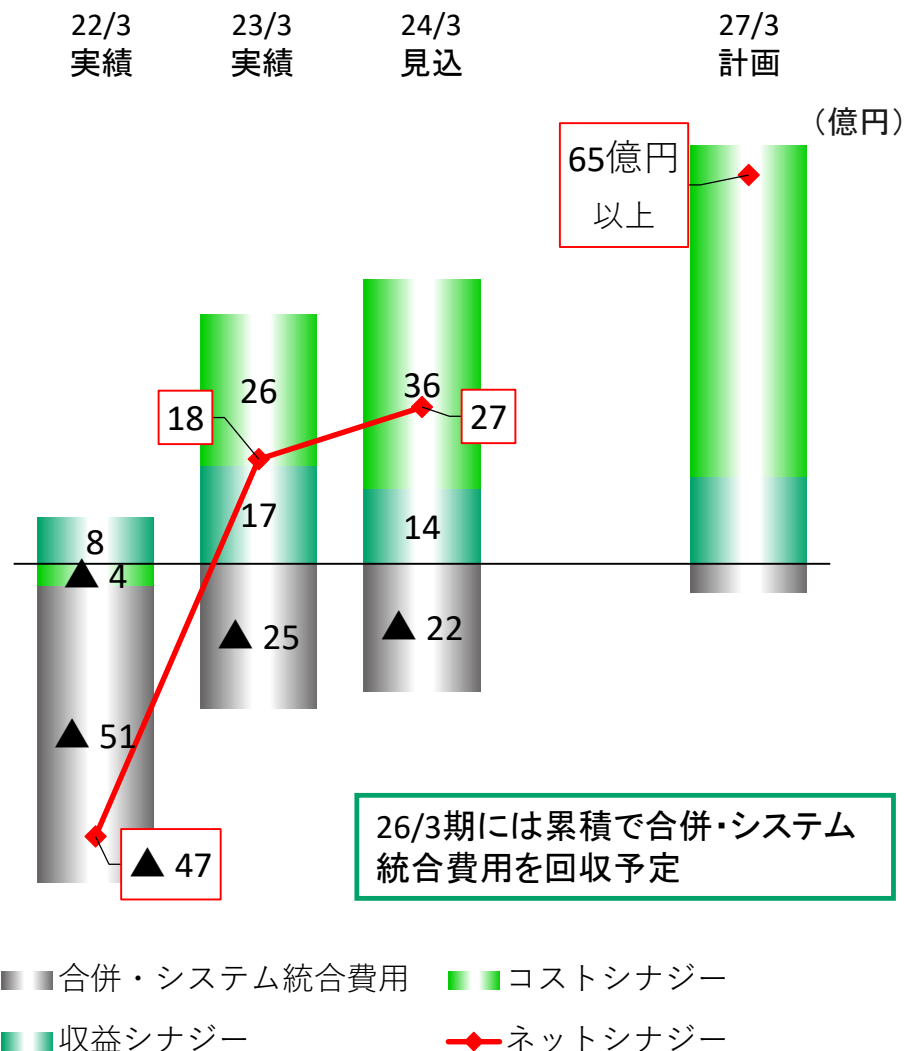
※エンゲージメント指数
…会社への信頼度、愛着度を指標化し、会社と職員間の関係性を指数化したもの（10点評価）

合併シナジー

- 23/3期のネットシナジー(「収益シナジー」+「コストシナジー」-「合併・システム統合費用」)は単年度黒字化。
- 26/3期には累積で合併・システム統合費用を回収予定。

第2次中期経営計画

第3次中期経営計画



シナジーの内訳

▼収益シナジー

(億円)

	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 見込
デリバティブ(金利スワップ・クーポンスワップ)	3	9	6
融資ノウハウ共有(オーダーメイドローン、PIF等)	1	2	2
事業承継・M&A(コンサルティング営業部関与案件)	2	4	4
その他(SBIマネープラザ等)	2	2	2
計	8	17	14

▼コストシナジー

店舗統合(減損・売却・店舗関連費等)	▲ 3	9	7
システム統合	▲ 3	5	8
人事関係 (制度変更影響、店舗・本部統合による人員減等)	▲ 2	6	10
その他(団信保険料削減、重複ATM効率化等)	4	6	11
計	▲ 4	26	36

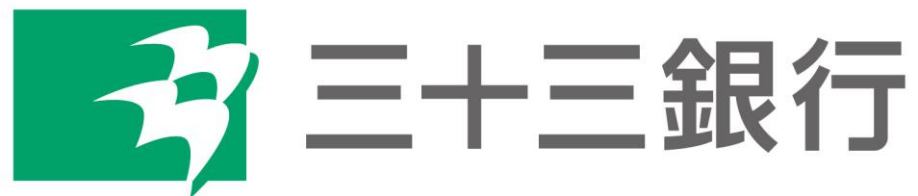
▼合併・システム統合費用

システム統合(システム投資の償却)	▲ 30	▲ 20	▲ 19
人事関係(調整給、時間外手当等)	▲ 10	▲ 4	▲ 2
その他(設備、登記、コンサル、顧客通知費用等)	▲ 11	▲ 1	▲ 1
計	▲ 51	▲ 25	▲ 22

計数計画

➤ いずれのKPIも概ね順調に進捗。

ビジネスモデルに関するKPI			2021/4～2023/3月 実績 (2年累計)	進捗率	2021年4月～2024年3月 (3年累計)		
リレーション	地元（三重県＋愛知県）事業性貸出残高		13,090億円 (2年増+378億円)	177.5%	中期経営計画	見込み	
					12,925億円 (3年増+213億円)	13,290億円 (3年増+578億円)	○
ソリューション	創業支援	支援先数	328先	93.7%	350先	450先	○
		ファイナンス先数	716先	56.2%	1,275先	1,160先	△
	ビジネスマッチング	対応件数	3,982件	78.1%	5,100件	5,680件	○
		成約先数	1,674先	70.0%	2,400先	2,470先	○
	事業承継支援件数		1,663件	105.6%	1,575件	2,160件	○
	M&Aアドバイザー一件数		48件	64.0%	75件	75件	○
財務計数			2023年3月期 実績	進捗率	2024年3月期		
収益性	当期純利益	単体	60億円	92.3%	中期経営計画	見込み	
		FG連結	63億円	126.0%	65億円以上	61億円	△
	ネットシナジー		18億円	90.0%	50億円以上	53億円	○
効率性	コアOHR		77.9%	－	20億円以上	27億円	○
					79%以下	79%	△



三十三フィナンシャルグループ